

# 大病保险个人工作总结 保险个人工作总结 (优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 大病保险个人工作总结篇一

为有效突破业务发展瓶颈，进一步提升非水险业务发展水平，--保险公司深入分析业务经营情况，认真剖析发展制约因素，研究制订有效发展举措，加快推进非水险业务发展。

--保险公司通过销售费用、承保政策、考核政策、业务竞赛等多方位引导核心业务的发展。截至目前，---保险公司不仅平衡了今年的保费缺口，同时实现非水险业务同比增幅13.2%。具体举措有：

一是明确发展目标，细化销售政策。

公司明确加快发展非水险及其核心业务为20--年重点工作，在业务计划的下达、承保政策和销售政策指导意见的制定上，均遵循并体现了政策向一线倾斜、向销售倾斜、向优质业务倾斜的原则。在分公司下发的《销售政策指导意见》中，针对具体险种、业务渠道进行了具体细化，实现了真正意义上的以政策来引导销售。

二是通过业务竞赛，改善险种结构。

今年年初，公司就精心策划和组织了3—10月份的非车险和核心业务专题竞赛活动，以责任险等险种为竞赛对象，重点推

动非车险业务发展。竞赛期间，核心业务增量明显，活动结束后分公司经过研究又再次开展了第二期非车险销售竞赛，以进一步增强辖内机构发展非车险业务的信心，提高核心业务占比。

三是加强渠道建设，合理配置资源，扩大销售能力。

公司今年把渠道业务纳入考核体系，同时在承保政策、销售政策上加大对渠道业务的支持力度，引导和鼓励辖内机构加强对渠道的分析和取舍，整合资源，开辟新兴渠道，实现非水险业务新的突破。截至目前，公司银保渠道非水险业务得到迅猛发展，保费同比增幅达88.96%。

四是加强风险监测，强化合规建设，提高抗风险能力。

强化风险管理，对高风险业务实行严格的查勘制度；对防灾防损工作常抓不懈，通过这一系列举措，使公司整体业务质量优于去年。同时，建立应收保费管理长效机制，将应收保费管控指标纳入考核体系，按机构、按条线、按险种层层下达，令应收保费控制初见成效。

## 大病保险个人工作总结篇二

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的学习和工作，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

## 一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组 and 指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

## 二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。

作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献。

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

作为中国人民财产保险公司的一份子，关注公司的发展更是自己的一份责任，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压

力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品金牛三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

## 二、狠抓理赔和防灾防损质量的提高

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断

提高服务质量；

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。

风险的能力。

### 三、建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。

3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。

4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的建议，鼓励员工为公司发展献计献策。

7、加强公司文化建设，利用好公司的报刊杂志等资源，让公司的每位员工了解到保险行业经济环境的走向。

这篇关于的文章，希望给正在阅读本文的你带来帮助！

# 大病保险个人工作总结篇三

一年来，在上级公司的领导下，在我公司全体员工的不努力下，公司业务取得了突破性进展，各项工作也在健康顺利的进展。下面谈谈我这一年来的工作经历与不足之处：

## 一、工作思想

积极贯彻落实分公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部门员工，紧紧围绕“承保有利润，发展有效益”的战略方针，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的胶南保险市场，强化核心竞争力，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为公司的可持续性发展做了一个良好的铺垫。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导者，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责和使命。公司的经营方针政策需要我去贯彻落实。

因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养，注重用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平，一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和各部门一起实施有针对性的培训，加强领导班子和员工队伍的建设。

## 二、业务管理

1、根据分公司下发的全年保费任务及考核办法，制定各部门的月、季度、年的保费任务和考核办法，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部门的目标计划顺利完成。

2、作为一名机构负责人来讲，十分注重各部门的团队建设，注重各部门成员的思想 and 业务素质教育。一年来，多次组织各部门员工开展各项业务培训会，理赔研讨会，组织大家学知识，找经验，提高员工的全面素质，为公司的持续稳定发展打下扎实的基础。

3、全面推进薪酬制度的创新，不断夯实公司的基础管理工作，建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革，充分激发员工工作的积极性和创造性。

### 三、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上管理经验的不足，有时难免出错，有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量，使得处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己，克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工认识，在行动上用严格的制度规范。在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值至上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新规范运作，取得了很大的成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐提升公司品牌及市场份额。新的一年，我将以饱满的激情，以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。

我相信，在上级领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，在社会各界同仁的支持下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！



# 大病保险个人工作总结篇四

20xx年，在局党组及上级业务主管部门的正确领导下，全面落实科学发展观，充分调动全体干部职工的积极性，认真贯彻落实省、市政府的决策部署，切实解决失业人员就业难的问题。以“征缴扩面”为重点，在抓好失业保险金征缴、扩面工作的同时，严格做好失业人员的失业金发放、医疗补贴等系列工作，较好完成全年目标任务。

## 一、20xx年失业保险工作目标完成情况

失业保险基金征收139.38万元，完成全年目标任务的199.10%；全年支出189.95万元；参保单位170家，参保人数9091人。围绕年初工作目标，我们狠抓失业保险扩面和失业保险基金的征收工作，积极与劳保处、机关处密切配合，认真执行社会保险法制度，取得良好的效果，其中失业保险基金运行呈良好循环态势。建立失业保险预警调控制度。每个月对失业保险基金的收入、支出和失业人员的增加、就业情况进行趋势预测和测算，确保失业人员的保险金按月足额发放，失业保险基金备付能力不低于2个月。且全年共为失业人员发放失业保险金和医疗补助金174.49万元。到20xx年底，我们又完成对2户34名失业职工接收工作。

## 二、难点和存在问题

1、失业总量增加，就业再就业压力大。一是新增失业人数多，大专院校毕业生外就业难、工资低，回乡就业人数增加。二是就业转失业人数增多。新增失业职工90人，高于去年同期。三是困难就业群体人数多。这些人员年龄大、文化低、技能差、再就业难度大。四是农民返乡就业人数多，这给当前和今后就业工作增加了压力。

2、失业保险的社会认知度不高，部分单位和职工对失业保险没有足够的认识，缺乏参保主动性。

3、人力资源供求不平衡，结构性失业现象加剧。由于用工企业需要劳动者技能水平与岗位要求不匹配，造成了一方面，有大量的失业人员要求就业，加之，企业用工极不规范，没有鉴定劳动合同关系。人员流动性大，很难形成固定的用工模式。企业管理也不规范，缺乏健全的管理体制，增加了私营企业扩面的难度，即使参保对于今后的跟踪管理服务也是一个难题。

### 三、20xx年工作思路和目标

20xx年我局失业保险科工作的总体思路是：认真贯彻落实省、市关于失业保险工作的指导精神，积极落实工作任务，使失业保险在做好保障生活的同时，强势助力于稳定就业和预防失业。

- 1、继续加强业务理论学习；
- 2、继续加强和完善领取失业金人员基本信息的微机化管理；
- 4、继续加强失业人员失业金的申领、登记工作；
- 5、继续加大失业保险政策法规宣传力度，努力提升全社会对失业保险的认知度。；
- 6、继续做好与局内外各部门的协调和配合；
- 7、继续做好失业保险的统计工作。

## 大病保险个人工作总结篇五

转眼又是一年，在\_\_\_这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两

年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了\_\_的温暖、励练与激励-----感慨万千。回首\_\_所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20\_\_年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

## 一、中介团队日常工作的`经营

从20\_\_年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20\_\_年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸

两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售

行业中数字代表着一切，从\_\_年完成的7700万，到\_\_年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的\_\_年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

## 二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。